

# 売上百億円達成のための CRMについて ～1年後定期残存率50%の実現方法～

市場の飽和に伴う新規獲得コストの高騰により、顧客との深い関係構築が急務の昨今。  
元株式会社えがおの専務取締役が売り上げ百億円を目指す通販業者様へ「CRMの極意」をお話します。

2018年 **12**月**7**日(金)  
13:00～17:00 (開場 12:30)

会場  
東京都港区新橋4-21-3 新橋東急ビル  
電通東日本東京本社12階大会議室  
参加費：無料

## 講座カリキュラム

(株)DMC 代表取締役社長 高橋 貞光  
「商品開発の手順と顧客育成のストーリー」

(株)電通東日本 戸田 晃博  
「ダイレクトビジネスにおける広告会社のサポート」

(株)アドライズ プロジェクトマネージャー 坂本 大輔  
「EC通販のCRMを支援する制作会社の役割について」



### メイン講師プロフィール

(株)DMC 代表取締役社長 高橋 貞光(たかはし さだみつ)  
元(株)えがお専務取締役

同社において、経営企画・管理部門・システム・物流・コールセンター責任者などのすべての部門のマネジメントに携わり、入社からわずか5年で売上を6倍の262億円に成長させる原動力となる。その経験とノウハウを活かし、大手クライアントを含む多数の通販企業に対し、総合的な支援を行っている。

下記フォームをご記入いただき、FAX または E-mail にてお申し込み下さい。

貴会名・団体名	
お名前・お役職	
ご住所	
電話番号・FAX	
E-mail	

**FAX: 092-732-5795 E-mail: info@adlize.com**

(株)アドライズ 〒810-0001 福岡市中央天神1-15-32 天神MTビル7F TEL:092-732-5770